

Le métier préparé

Descriptif de l'emploi :

Le technicien supérieur est un commercial opérationnel capable de collecter et d'utiliser les informations marketing pour concevoir un Plan d'Action Commerciale, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer ses performances et d'évoluer, à terme, vers des fonctions d'encadrement commercial ou vers des situations de négociation complexes (type grands comptes).

Cinq domaines de compétences référencés :

- ▶ Élaborer un plan d'action commerciale (PAC) ;
- ▶ Établir un plan de prospection et le mettre en œuvre ;
- ▶ Mener des négociations commerciales ;
- ▶ Manager leur activité et assurer une fonction de veille ;
- ▶ Gérer et développer une clientèle.

LES PUBLICS CONCERNÉS

Tout public (les jeunes de moins de 26 ans principalement)

Présentation du titre

Composition :

Titre composé d'au moins cinq modules :

- ▶ Elaborer un plan d'action commerciale (PAC).
- ▶ Etablir un plan de prospection et le mettre en œuvre.
- ▶ Mener des négociations commerciales.
- ▶ Manager son activité et assurer une fonction de veille.
- ▶ Gérer et développer une clientèle.

+ modules optionnels spécifiques pour répondre aux besoins précis d'une entreprise ou d'une profession.

Niveau indicatif d'entrée :

1) Titulaire d'un diplôme Bac + 2

ou

2) Niveau Bac avec 3 années d'expérience professionnelle significative ;

Titulaire du permis de conduire ou s'engageant à le passer dans l'année.

Dispositifs mobilisés, variables selon les CCI :

- ▶ Apprentissage.
- ▶ Contrat de professionnalisation.
- ▶ Statut scolaire (étudiant).
- ▶ Formation continue des salariés (CIF...).
- ▶ Formation des demandeurs d'emploi.
- ▶ Accès par la VAE, dans le cadre légal et réglementaire : tout candidat justifiant d'une expérience d'au moins 3 ans en rapport direct avec le titre professionnel (TP) peut déposer un dossier de recevabilité à la DDTEFP (formulaire et justificatifs) et acquérir, après un entretien avec un jury, le titre du ministère ou des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) qui le composent.

Modalités pédagogiques :

- 1) Accès à la formation : dossier de candidature - tests de personnalité - entretien approfondi.
- 2) Réalisation de la formation : enseignement en alternance, réalisé sous statut étudiant, par apprentissage ou dans le cadre de la formation continue des salariés.

Organisme responsable de la mise en œuvre :

Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI).

Secrétariat des Instituts de Force de Vente (IFV).

La formation

Le programme de formation est établi par chaque institut ou Centre de formation de CCI sur la base des cinq domaines de compétences retenus dans le référentiel d'activité. La durée et le contenu détaillé du programme peuvent donc varier d'une CCI à l'autre.

La formation (suite)

À titre d'illustration, la CCI de Rouen propose un programme en six modules :

1. Élaborer un plan d'action commerciale :

- ▶ Se situer dans l'entreprise.
- ▶ Analyser son marché et situer la place de l'entreprise et des entreprises concurrentes.
- ▶ Fixer les objectifs à atteindre et définir la cible.
- ▶ Déterminer et planifier les actions adaptées en fonction de la cible visée, de leur coût et des ressources attribuées.
- ▶ Mesurer et suivre les résultats du plan d'action commerciale.

2. Etablir un plan de prospection et le mettre en œuvre :

- ▶ Définir un plan de prospection selon le Plan d'Action Commerciale établi.
- ▶ Concevoir et mettre en œuvre des actions de prospection.
- ▶ Vérifier la santé financière d'une entreprise.
- ▶ Être efficace et performant en prospection.

3. Mener des négociations commerciales :

- ▶ Définir une stratégie de négociation.
- ▶ Construire et rédiger une proposition commerciale ou le dossier de réponse à un appel d'offres.
- ▶ Conduire un entretien de négociation en préservant ses marges.
- ▶ Créer un climat favorable à la conclusion positive de la négociation.
- ▶ Contractualiser la vente.

4. Manager son activité et assurer la fonction de veille :

- ▶ Manager son activité et son temps.
- ▶ Assurer le suivi de la relation avec ses prospects et clients.
- ▶ Mesurer, analyser et rendre compte de ses performances.
- ▶ Assurer une fonction de veille.

5. Gérer et développer sa clientèle :

- ▶ Analyser son portefeuille clients.
- ▶ Fidéliser ses clients et anticiper leurs besoins.
- ▶ Construire une relation durable avec ses clients.

6. Compétences complémentaires :

- ▶ Anglais professionnel.
- ▶ Développement personnel et cohésion de groupe.
- ▶ Techniques de recherche d'emploi (TRE).

La formation en entreprise est définie dans chacune des entreprises et fait l'objet d'un programme spécifique.

Durée de 12 mois en moyenne (5 mois à l'IFV / 7 mois en entreprise).

La délivrance du titre

Modalités d'évaluation et de certification. Après formation, la certification comporte trois composantes :

1. Évaluation des acquis en centre de formation :

- ▶ Trois simulations : un entretien de prospection et deux entretiens de négociation.
- ▶ Contrôle Continu des Acquis (sur 21 modules).

2. Évaluation des acquis en entreprise :

- ▶ Le tuteur évalue les acquis du candidat sur la base d'une grille d'évaluation des compétences et du comportement en entreprise.

La délivrance du titre (suite)

3. Soutenance d'un dossier professionnel devant un jury de professionnels :

- ▶ Le dossier porte sur l'analyse d'une mission confiée par l'entreprise d'accueil :
 - contexte et enjeux de l'action à mettre en œuvre ;
 - réalisation et analyse des résultats ;
 - préconisations opérationnelles.

- ▶ Le jury est composé :
 - d'un président nommé par le président de l'ACFCI ou, par délégation, par le président de la CCI dont relève l'IFV,
 - d'un représentant des salariés (entreprise différente de celle du stage),
 - d'un représentant des employeurs,
 - d'un ex-stagiaire.

Un représentant de l'IFV organise le jury, participe en tant qu'observateur neutre, et assure le secrétariat de séance.

NOMBRE DE TITRES DÉLIVRÉS

500 titulaires de la certification par an

Qui contacter ?

▶ Au niveau national

L'ACFCI (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie) - Réseau des Instituts de Force de Vente (IFV)
 18, rue Jean-Giraudoux - BP 3003
 75773 Paris Cedex 16
 Téléphone : 01 40 69 37 35 - Email : contact-ifv@acfc.cci.fr
 www.ifv.net

▶ Au niveau régional

26 sites de préparation à la certification :

- **Alsace** (Wintzenheim, Strasbourg)
- **Aquitaine** (Bergerac)
- **Bourgogne** (Auxerre, Dijon)
- **Bretagne** (Brest, Pontivy)
- **Centre** (Châteauroux, Orléans)
- **Champagne-Ardenne** (Troyes)
- **Franche-Comté** (Lons-le-Saunier)
- **Haute-Normandie** (Rouen - Mont-Saint-Aignan)
- **Île-de-France** (Paris, Saint-Germain-en-Laye)
- **Languedoc-Roussillon** (Nîmes)
- **Limousin** (Limoges, Brive)
- **Lorraine** (Metz, Laxou)
- **Nord-Pas-de-Calais** (Roubaix)
- **Pays-de-la-Loire** (Angers, Nantes)
- **Picardie** (Amiens)
- **Rhône-Alpes** (Lyon, Saint-Etienne, Roanne)

Sources d'information :

Pour les régions non couvertes par la programmation 2007/2008, votre délégation régionale Intergros peut vous accompagner dans la recherche de nouveaux prestataires.

Le métier préparé

Descriptif de l'emploi :

L'attaché commercial prospecte et visite des entreprises, ou, dans certains cas, des particuliers, pour vendre des produits ou des prestations de services standard. Les produits vendus sont des biens d'équipement professionnel, des biens intermédiaires ou de consommation.

- ▶ Il développe une clientèle sur un secteur géographique et/ou un marché spécifique en utilisant les outils de marketing (mailing, marketing téléphonique...).
- ▶ Il participe également aux actions de communication de l'entreprise (salons professionnels, journées portes ouvertes) et à toutes les opérations visant à développer ou à fidéliser la clientèle.
- ▶ Il propose au client qu'il visite une offre commerciale prédéfinie et correspondant à l'objectif de chiffre d'affaires et/ou de marge commerciale qui lui est fixé.
- ▶ Il dispose d'une autonomie de négociation limitée aux remises et avantages fixés par la politique commerciale de son entreprise.

L'attaché commercial dispose en général d'une autonomie d'organisation de son travail, mais qui peut varier selon la taille et la nature de l'entreprise. L'emploi suppose des déplacements fréquents sur un secteur précis (ville, département) ou parfois plus important (plusieurs départements, une région, voire la France entière).

LES PUBLICS CONCERNÉS

Tout public : demandeurs d'emploi et salariés (21 ans conseillé)

Présentation du titre

Composition :

Titre composé de deux Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) :

- ▶ Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de service.
- ▶ Prospector, gérer et animer un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique.

Niveau indicatif d'entrée :

1) Niveau 1^{ère} - terminale ou équivalent

ou

2) Titulaire du CAP/BEP ou d'un titre professionnel de niveau V en commerce ou équivalent + une expérience significative de la vente.

Permis de conduire B (véhicules légers) indispensable à l'entrée en formation.

Obtention du titre :

- ▶ Après un parcours de formation :
 - soit continu (visant l'ensemble des compétences du titre)
 - soit progressif, par capitalisation des CCP qui composent le titre, sur une période de 5 ans maximum.
- ▶ Par la VAE, dans le cadre légal et réglementaire :
Tout candidat justifiant d'une expérience d'au moins 3 ans en rapport direct avec le titre professionnel (TP) peut déposer un dossier de recevabilité à la DDTEFP (formulaire et justificatifs) et acquérir, après un entretien avec un jury, le titre du ministère ou des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) qui le composent.

Modalités pédagogiques :

- 1) Accès à la formation : entretien de confirmation du besoin de formation - tests - épreuve ou questionnaire de personnalité - discussion de groupe – entretien (à partir de 21 ans de préférence).
- 2) Réalisation de la formation :
 - centres AFPA ou centres privés agréés par le Ministère chargé de l'emploi ;
 - ingénierie centrée sur les situations de travail, conçue pour un public d'adultes déjà entrés dans la vie active, permettant des entrées et sorties périodiques afin de favoriser l'organisation et l'individualisation des programmes de formation (organisations de plusieurs sessions par an).

La formation

Découverte de l'emploi, de la formation et réflexion sur le projet professionnel (1 semaine - 35 heures maximum).

Module 1 : vendre et négocier en face-à-face des produits ou des prestations de service

- Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image.
- Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face-à-face pour réaliser une transaction commerciale.
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise du vendeur.

Session de validation (1 semaine - 35 heures maximum)

Module 2 : prospecter, gérer et animer un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique

- Organiser son Plan d'Action Commerciale en fonction des potentiels clients/prospects de son secteur et en s'informant sur son environnement.
- Développer les contacts clients/prospects et les ventes.
- Évaluer ses résultats et son activité commerciale.

Durée modulable de 7 mois environ (1 015 heures maximum)

La délivrance du titre

Modalités d'évaluation et de certification

Deux cas de figure, selon le mode d'accès choisi :

▶ Après un parcours complet de formation

▶ Par VAE

Évaluation réalisée par un jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle,
- les résultats, pour les candidats ayant suivi un parcours complet de formation, des évaluations passées en cours de formation,
- un entretien final du candidat avec le jury.

▶ Par capitalisation des CCP dans le cadre d'un parcours progressif

Évaluation CCP par CCP, réalisée par un binôme constitué d'un formateur et d'un membre issu du jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle.

Un entretien final du candidat avec le jury, au vu de l'ensemble des CCP obtenus.

Le jury, composé de représentants d'employeurs et de salariés du secteur concerné, est désigné par la DDTEFP.

À l'issue de l'entretien final, il statue sur l'octroi du titre (attribution de l'ensemble ou d'une partie des CCP).

Les compétences requises pour les CCP manquants peuvent être obtenues, dans un délai de 5 ans, par expérience complémentaire ou par formation, avec, le cas échéant, une individualisation du parcours.

Seule la DDTEFP est responsable de la procédure globale de la reconnaissance des acquis et de la délivrance du titre.

NOMBRE DE TITRES DÉLIVRÉS

2005 : 494

2006 : 529

Qui contacter ?

▶ Au niveau national

L'AFPA (Association pour la Formation Professionnelle des Adultes) :
13, place du Général-de-Gaulle - 93108 MONTREUIL CEDEX
www.afpa.fr

▶ Au niveau régional

La DRTEFP Coordonnées disponibles sur : www.travail.gouv.fr

Centre de formation AFPA (programmation 2009) :

- **Alsace** (Strasbourg)
- **Aquitaine** (Bordeaux - Pessac)
- **Auvergne** (Clermont-Ferrand)
- **Basse-Normandie** (Caen)
- **Bourgogne** (Dijon, Quetigny)
- **Bretagne** (Rennes, Lorient)
- **Champagne-Ardenne** (Reims)
- **Centre** (Orléans - Olivet)
- **Corse** (Corte)
- **Franche-Comté** (Besançon)
- **Île-de-France** (Paris)

Sources d'information :

Pour les régions non couvertes par la programmation 2007/2008, votre délégation régionale Intergros peut vous accompagner dans la recherche de nouveaux prestataires.

- **Haute-Normandie** (Rouen)
- **Languedoc-Roussillon** (Nîmes, Perpignan - Rivesaltes)
- **Limousin** (Limoges, Brive)
- **Lorraine** (Remiremont, Nancy)
- **Midi-Pyrénées** (Tarbes, Toulouse)
- **Nord-Pas-de-Calais** (Roubaix)
- **Pays-de-la-Loire** (Nantes)
- **Picardie** (Beauvais)
- **Poitou-Charentes** (Poitiers)
- **Provence-Alpes-Côte-d'Azur** (Toulon, Marseille - Saint-Jérôme, Nice)
- **Rhône-Alpes** (Lyon - Vénissieux)

Qui contacter ? (suite)

► Au niveau régional

Centres de formation agréés par le Ministère au 15 juin 2007

- **Auvergne :**

Institut de formation INFA Aurillac (04 71 63 81 81 - www.ifpp15.com)

- **Basse-Normandie :**

AIFC Caen (02 31 44 32 11 - www.aifcc.com)

- **Bretagne :**

DIAFOR Plérin (02 96 58 69 59 - www.afpi-bretagne.com)

- **Centre :**

CCI Chartres (02 37 84 28 28 - www.eureetloir.cci.fr), SARL IFCA Châteauroux (02 54 61 03 47)

- **Franche-Comté :**

BESANCON FORMATION (03 81 41 85 85 - www.besanconformation.fr)

- **Île-de-France :**

AIP FORMATION Cergy (01 30 75 94 99), CABINET BEGUE Ivry-sur-Seine (01 49 60 64 67)

- **Picardie :**

AXION FORMATION St Quentin (03 23 08 15 91), ESPACE FORMATION CONSULTING Amiens (03 22 91 48 19 - www.espaceformationconsulting.com),
INFREP Guise (03 23 61 37 00), INFREP St Quentin (03 23 67 02 44)

- **Rhône-Alpes :**

AFIL Saint-Étienne (04 77 93 17 49) - Languedoc-Roussillon (Nîmes – Perpignan)

ATTACHÉ COMMERCIAL : titre de niveau III ayant, comme tous les titres du Ministère du Travail, une valeur nationale et interprofessionnelle

Le métier préparé

Descriptif de l'emploi :

Le(a) gestionnaire d'une unité commerciale et de distribution exerce des fonctions d'assistant manager de PME/PMI et est en charge des fonctions commerciales, des fonctions d'administration et/ou des fonctions commerciales. Il peut également avoir la responsabilité d'un centre de profit.

Ses activités principales sont les suivantes :

- ▶ Accueillir le client ;
- ▶ Détecter les besoins ;
- ▶ Présenter et promouvoir les produits/services et les articles complémentaires ;
- ▶ Conclure la vente et participer à la gestion de l'après-vente ;
- ▶ Pratiquer les techniques de vente à distance ;
- ▶ Réceptionner le produit ;
- ▶ Mettre le produit à disposition du client ;
- ▶ Gérer les stocks ;
- ▶ Être garant de l'application de la législation sociale dans l'entreprise ;
- ▶ Participer à l'élaboration de la politique d'achat et d'approvisionnement ;
- ▶ Participer à la gestion financière ;
- ▶ Manager sa propre activité ;
- ▶ Décliner la stratégie d'entreprise ;
- ▶ Constituer son équipe ;
- ▶ Piloter son équipe ;
- ▶ Évaluer les performances de son équipe ;
- ▶ Conduire un projet de développement ou de création d'entreprise ;
- ▶ Rechercher des axes de développement ;
- ▶ Concevoir un plan de développement commercial ;
- ▶ Promouvoir l'entreprise.

LES PUBLICS CONCERNÉS

Tout public (les jeunes de moins de 26 ans principalement)

Présentation du titre

Dispositifs mobilisés, variables selon les organismes :

- ▶ Apprentissage.
- ▶ Statut scolaire (élève ou étudiant).
- ▶ Apprentissage.
- ▶ Contrat de professionnalisation.
- ▶ Formation continue des salariés (CIF...).

Modalités pédagogiques :

- 1) Accès à la formation : dossier de candidature - tests (évaluation de niveau en mathématiques et français notamment) - entretien de motivation et de projet.
- 2) Réalisation de la formation : formation en alternance privilégiant l'approche métier.

La formation

Contenu

Le programme de la formation est établi par chaque institut ou centre de formation CCI sur la base de 4 blocs de compétences communs aux IPC/ECD :

- ▶ Commercialiser (vendre et négocier, promouvoir, élaborer un plan d'action commerciale).
- ▶ Gérer (gérer les flux, exploiter les données comptables).
- ▶ Manager (recruter, piloter une équipe).
- ▶ Développer ou créer un centre de profit (conduire un projet de création/reprise d'entreprise, élaborer un plan de marketing stratégique) complétés d'un cinquième bloc de compétences spécifiques « commerce et distribution ».

La formation (suite)

A titre d'illustration, l'ECD de Cherbourg-Octeville propose le programme suivant :

Module n°1 : commercialisation

- ▶ Marketing opérationnel (73,5 h).
- ▶ Techniques de vente (56 h).
- ▶ Techniques de vente à distance (28 h).
- ▶ Droit commercial (45,5 h).
- ▶ Communication interpersonnelle (14 h).
- ▶ Calculs commerciaux (14 h).
- ▶ Outils informatiques appliqués à l'activité commerciale (10,5 h).
- ▶ Négociation fournisseurs (28 h).

Module n°2 : gestion d'entreprise

- ▶ Comptabilité générale (42 h).
- ▶ Outils de gestion (49 h).
- ▶ Contrôle de gestion (21 h).
- ▶ Outils informatiques appliqués à la gestion - Excel (28 h).
- ▶ Droit du travail (31,5 h).
- ▶ Gestion des flux (14 h).

Module n°3 : management

- ▶ Recrutement (21 h).
- ▶ Les outils du management (77 h).
- ▶ Outils informatiques appliqués au management – power point (7 h).

Module n°4 : développement ou création d'un centre de profit

- ▶ Économie (21 h).
- ▶ Droit des sociétés (28 h).
- ▶ Marketing stratégique (98 h).
- ▶ Diagnostic et stratégie financière (59,5 h).
- ▶ Qualité (10,5 h).
- ▶ Outils informatiques appliqués au projet- Word (28 h).
- ▶ Conduite de projet (56 h).

Module n° 5 : Spécialisation Commerce Distribution

- ▶ Les circuits de distribution (14 h).
- ▶ Réception et stockage des marchandises (14 h).
- ▶ Les commandes (21 h).
- ▶ Merchandising (42 h).
- ▶ Étalage (21 h).
- ▶ Droit commercial (28 h).
- ▶ Anglais (81 h).
- ▶ Accompagnement du projet de création d'entreprise (18 h).

Durée de 1 100 heures sur 24 mois

La délivrance du titre

Modalités d'évaluation et de certification. La formation est validée par un système de contrôles continus et examens (associant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas) complété par un projet de création d'entreprise soutenu devant un jury de professionnels et une évaluation sur poste de travail en entreprise.

Part de chacune des composantes dans l'évaluation : contrôle continu (920 points / 1160), rapport et soutenance du projet de création d'entreprise (160 points / 1160), mise en situation professionnelle en entreprise (80 points / 1160).

Le jury est composé de 4 personnes au moins dont la moitié est extérieure à l'organisme.

Les composantes de la certification acquises sont valables pour une durée illimitée.

Qui contacter ?

► Au niveau national

L'ACFCI (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie) - Réseau des écoles du commerce et de la distribution (ECD)
18, rue Jean-Giraudoux - BP 3003
75773 Paris Cedex 16
Téléphone : 01 40 69 37 98 - Email : contact-ipc-ecd@acfc.cci.fr

► Au niveau régional

20 sites de préparation à la certification :

- **Basse-Normandie** (Cherbourg-Octeville)
- **Bretagne** (Rennes-Bruz)
- **Centre** (Bourges, Orléans, Montargis)
- **Corse** (Ajaccio)
- **France-Comté** (Besançon, Montbéliard)
- **Haute-Normandie** (Lillebonne)
- **Île-de-France** (Evry)
- **La réunion** (Saint Pierre)
- **Languedoc Roussillon** (Montpellier, Lodève, Ganges)
- **Limousin** (Limoges)
- **Lorraine** (Nancy)
- **Midi Pyrénées** (Tarbes)
- **Nord-Pas-de-Calais** (Hautmont)
- **PACA** (Toulon)
- **Picardie** (Amiens)

Sources d'information :

Pour les régions non couvertes par la programmation 2007/2008, votre délégation régionale Intergros peut vous accompagner dans la recherche de nouveaux prestataires.

ATTACHÉ COMMERCIAL : titre de niveau III ayant, comme tous les titres du Ministère du Travail, une valeur nationale et interprofessionnelle

Le métier préparé

Descriptif de l'emploi :

Le (la) manager(euse) d'univers marchand développe et gère les ventes d'un rayon ou d'un ensemble de rayons de la distribution de produits alimentaires ou non alimentaires et encadre l'équipe qui approvisionne et vend les produits des rayons.

Il (elle) organise le merchandising du rayon afin d'en optimiser les ventes. A cette fin, il (elle) analyse et synthétise les informations commerciales et les études de marché relatives à la consommation et à son environnement professionnel.

Gestionnaire d'un centre de profit, il (elle) analyse les indicateurs de gestion du tableau de bord et détermine les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires, de marge et de frais généraux.

Il (elle) organise et contrôle le travail de ses collaborateurs. Il (elle) contribue à leur recrutement et à leur formation. Il (elle) fédère son équipe autour de projets en créant un climat professionnel favorable.

Il (elle) négocie les objectifs de vente avec sa hiérarchie et lui rend compte de ses résultats.

Il (elle) dispose d'une large autonomie dans le cadre des responsabilités qui lui seront conférées.

LES PUBLICS CONCERNÉS

Tout public : demandeurs d'emploi et salariés

Présentation du titre

Composition :

Titre composé de trois certificats de compétences professionnelles (CCP):

- ▶ Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand.
- ▶ Gérer les résultats économiques d'un univers marchand.
- ▶ Manager l'équipe d'un univers marchand.

Modalités pédagogiques :

1) Accès à la formation : entretien de confirmation du besoin de formation - tests – épreuve ou questionnaire de personnalité - entretien.

2) Réalisation de la formation :

- centres AFPA ou centres privés agréés par le ministère ;
- ingénierie centrée sur les situations de travail, conçue pour un public d'adultes déjà entrés dans la vie active, permettant des entrées et sorties périodiques afin de favoriser l'organisation et l'individualisation des programmes de formation (organisations de plusieurs sessions par an).

Obtention du titre :

- ▶ Après un parcours de formation :
 - soit continu (visant l'ensemble des compétences du titre) ;
 - soit progressif, par capitalisation des CCP qui composent le titre, sur une période de 5 ans maximum.

- ▶ Par la VAE, dans le cadre légal et réglementaire :

Tout candidat justifiant d'une expérience d'au moins 3 ans en rapport direct avec le titre professionnel (TP) peut déposer un dossier de recevabilité à la DDTEFP (formulaire et justificatifs) et acquérir, après un entretien avec un jury, le titre du ministère ou des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) qui le composent.

La formation

Découverte de l'emploi, de la formation et réflexion sur le projet professionnel (1 semaine - 35 heures maximum).

Module 1 : développer la dynamique commerciale d'un univers marchand

- Organiser le merchandising du rayon et des produits.
- Gérer les stocks et garantir la présence des assortiments permanents et saisonniers préconisés par l'entreprise.
- Animer et optimiser les ventes d'un univers marchand.

11 SEMAINES DONT 4 EN ENTREPRISE – 385 HEURES MAXIMUM

Module 2 : gérer les résultats économiques d'un univers marchand

- Établir des prévisions en tenant compte des impératifs de l'enseigne et de son marché potentiel
- Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord, bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs de l'univers marchand.

16 SEMAINES DONT 7 EN ENTREPRISE – 560 HEURES MAXIMUM

Module 3 : Manager l'équipe d'un univers marchand

- Planifier et vérifier le travail de l'équipe de l'univers marchand.
- Former et faire évoluer les collaborateurs de l'univers marchand.
- Faire adhérer l'équipe aux projets commerciaux de l'univers marchand.

11 SEMAINES DONT 6 EN ENTREPRISE – 385 HEURES MAXIMUM

Session de validation (1 semaine - 35 heures maximum)

Durée modulable, de 9 mois environ (1 400 heures maximum)

La délivrance du titre

Modalités d'évaluation et de certification

Deux cas de figure, selon le mode d'accès choisi :

► Après un parcours complet de formation

► Par VAE

Évaluation réalisée par un jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle,
- les résultats, pour les candidats ayant suivi un parcours complet de formation, des évaluations passées en cours de formation,
- un entretien final du candidat avec le jury.

► Par capitalisation des CCP dans le cadre d'un parcours progressif

Évaluation CCP par CCP, réalisée par un binôme constitué d'un formateur et d'un membre issu du jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle.

Un entretien final du candidat avec le jury, au vu de l'ensemble des CCP obtenus.

Le jury, composé de représentants d'employeurs et de salariés du secteur concerné, est désigné par la DDTEFP.

À l'issue de l'entretien final, il statue sur l'octroi du titre (attribution de l'ensemble ou d'une partie des CCP).

Les compétences requises pour les CCP manquants peuvent être obtenues, dans un délai de 5 ans, par expérience complémentaire ou par formation, avec, le cas échéant, une individualisation du parcours.

Seule la DDTEFP est responsable de la procédure globale de la reconnaissance des acquis et de la délivrance du titre.

NOMBRE DE TITRES DÉLIVRÉS

2005 : 237

2006 : 270

Qui contacter ?

► Au niveau national

L'AFPA (Association pour la Formation Professionnelle des Adultes) :
13, place du Général-de-Gaulle - 93108 Montreuil Cedex
www.afpa.fr

► Au niveau régional

Centres de formation AFPA (programmation 2007) :

- **Aquitaine** (Bordeaux, Pessac)
- **Bretagne** (Saint-Brieuc, Languueux)
- **Centre** (Orléans)
- **Île-de-France** (Créteil)
- **Lorraine** (Nancy)
- **PACA** (Marseille, Nice)
- **Pays-de-la-Loire** (Nantes, Saint-Herblain)
- **Rhône-Alpes** (Lyon, Vénissieux)

Centres de formation agréés par le Ministère au 30 août 2007 :

- **Aquitaine** (Bordeaux, Pessac)
- **Basse-Normandie** (AIFCC Caen, ISF Normandie Maine, Orain Bonasso Caen)
- **Bretagne** (Aster stratégie développement Clohars Fouesnant, ISFFEL Saint-Pol-de-Léon)
- **Centre** (CCI Chartres, Eurinfac Tours, Pyramide formation)
- **Île-de-France** (Afcodma, Infa Île-de-France)
- **Languedoc-Roussillon** (Infa Montpellier, Infa Perpignan)
- **Martinique** (CFPA Pointe de Jaham)
- **Nord-Pas-de-Calais** (ECGD Lille et Anzin)
- **Pays-de-la-Loire** (BACF, ESA, ISF entreprises)
- **Picardie** (JMSA formation conseil Creil, Espace formation consulting Amiens)
- **Rhône-Alpes** (INFA Lyon, Galaxie 5 Saint-Martin-d'Hères et Saint-Alban-Leysse)

Sources d'information :

Pour les régions non couvertes par la programmation 2007/2008, votre délégation régionale Intergros peut vous accompagner dans la recherche de nouveaux prestataires.